# 网吧活动方案策划攻略 网吧人气活动方案(实用12篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-03

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。网吧活动方案策划攻略篇一2...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**网吧活动方案策划攻略篇一**

20—网吧国庆活动策划方案包括活动目的.、主题、内容等等。活动目的：网吧中秋节活动结束不久，利用现有资源在十一期间再次组织活动以带动人气及销售。

网吧国庆活动主题：星光闪耀庆国庆，纵情回报顾客情。具体可根据网吧实际情况而定。活动时间可定为黄金周放假期间10月1日—7日这七天。

网吧国庆活动内容：1、国庆活动期间凡在网吧消费10元及以上即可获得饮品一份。

2、十一lol网吧竞技活动，或者逆战校园体验赛等等，比赛规则按官网指定规则，届时由官方工作人员亲临现场指导，服从裁判。

3、网吧幸运转盘送大礼，凡在网吧充值达到一定数额或办理会员的顾客都可获一次机会，建议以软件操作，增加真实性和乐趣。

4、水吧饮品抢购颂，国庆活动期间每日推出一款饮品做活动并给出惊爆价，可限定数量，比如10月1日活动饮品只卖1元，限定前30名购买者。

5、会员充值活动，活动期间会员累计充值达100则返利20元，充值满200返40元，可以此类推。

此外网吧国庆活动广告宣传工作也要做好，最好充分利用现有资源来做推广。

**网吧活动方案策划攻略篇二**

“\_\_\_\_”全名是\_\_\_\_科技有限公司，是一家民营企业，在\_\_年成立，本公司主要生产和销售各类电子产品。我们在针对不同人群做了相关的调查，主要调查人群为大学生，对实际情况有一定的了解。通过这三四个月对市场的调查和研究，了解了电子产品市场，并于6月12日完成了本公司的营销方案。

该方案可以帮助公司了解现在的电子产品市场，也可以指导我们开发该市场的实际营销工作。

二、市场现状分析

(一)用户分析

1、目标市场

通过市场调查问卷，随机抽查结果显示，我们的产品消费人群大多是追求时尚、处在时尚前沿的人群，主要以学生为主的时尚青年。另外一些中老年人和青少年也会成为我们的客户。

学生为主的青年购买我们的产品，主要是手机和电脑，是为追逐时尚和功用，消费水平能力不是很高，一般在1000~4000元左右。中老年人也主要是手机和电脑，比较注重实用和质量，虽有购买能力，可是却不会轻易购买，但可从亲情上，以礼品的方式打入市场。青少年主要是学习机、手机、电脑、mp3、mp4、mp5等，几乎没购买能力，由家长代消费。

2、消费偏好

在市场调查中发现：消费者普遍容易接受中低档产品;喜欢进口的品牌产品和质量好的国产产品;消费者希望产品个性化，希望有专门量身定做的电子产品;我们会针对不同消费者的喜好生产不同产品。

3、购买模式

在市场调查中发现：大众使用电子产品的价位在1000—5000元;通常在专卖店或大卖场购买;最注重的是电子产品的功能、品牌和款式，提供客户所需要的产品这就是我们企业的优势。

4、信息渠道

在市场调查中发现：消费者了解一款新上市的电子产品主要是电视、网络、宣传单和同学朋友之间的相互交流，宣传单的效果较差，消费者普遍喜欢同学朋友之间相互交流。电视与网络能够加大我们电子产品在消费者之间的知名度。消费者接触最多的媒体是电视台以及报纸杂志等，他们最信任的媒体是中央电视台。

(二)竞争情况分析

目前在市场国外的品牌有：戴尔、惠普、诺基亚、摩托罗拉、htc、三星、索爱、西门子、飞利浦、松下等;国内的品牌有：小米、夏新、天宇、联想、波导、明基、tcl、cect、中兴、华为、康佳等。

其他品牌相比要受欢迎一点。实际上这些受欢迎的国内品牌远比不上国外那些品牌。市场上的主流品牌基本上是国外的品牌，分别是htc、诺基亚、摩托罗拉、三星、索爱。而且，这些品牌的电子产品在大多数连锁店都有。

三、市场机会与问题分析

swot分析：

优势：特色服务。我们的电子产品功能齐全且价格底，质量高，这很符合消费群体的要求。并且在我们这里购买的电子产品还有附加产品保修期，并且还有一些特别的电子产品保养，如：电子产品贴膜，电子产品美容。

缺点 ：知名度底，担心售后问题的处理。

机会：电子产品市场日益饱和，但客户的需求呈现多样，消费者以电子产品购买的体验，功能方面的需求为主。电子产品的多样用途改变了人们的生活方式，给人们的生活沟通带来了极大的方便。中国人口基数大，人们的收入水平再不断提高，另一方面，技术的成熟，使得电子产品的价格不再是天价。人们有时往往喜欢怀旧，复古的款式可以成为时尚的潮流。但是，各大连锁企业根据市场竞争情况分析，都是转向电子产品的服务，这是最基本的，但是在电子产品增值方面的服务尚未涉足。竞争企业把电子产品品牌(包括国外知名品牌、国内电子产品品牌)低价、功能多等集中于一身。却没有了解客户真正所需要的，这为那些享有增值业务的企业带来竞争的机会。

威胁 ：就目前市场情况而言，大品牌的电子产品企业(如联想)占有相当大的市场，所以我们面对的压力还是相当大的。根据市场潜力，市场消费水平分析，我们的消费群体毕竟是有限的，所以我们必须以一定的独特的服务方式来打动更多的潜在客户。

四、营销目标

根据市场调查的结果，我们公司在打入市场前期，应达到的销售额多由主要消费群体决定的。抢占市场份额，提高企业的知名度。

在前期内根据市场上电子产品数量和我们入市以后所要进行的促销和宣传，我们的市场占有率要提升5%左右。随着品牌的推广和大众的认可，我相信市场占有率将会达到一个新的高度。

五、营销战略

(一)销售渠道

1、根据对一些城市市场的调查，研究了解后，发现电子产品专营店和家电连锁(如国美、苏宁等)这两种销售模式在消费者中占大多数，所以我们可以以上述两种渠道为主要模式。

2、渠道开发

(1)在电子产品专营店设立我们的展柜，有专人销售，穿我们提供的统一制服，负责专业培训，实行提成制。

铺货：因为像此类卖场多集中在市中心地带，所以可以以相同数量进行铺货，我们的店面可根据情况增减铺货。

(2)与连锁企业的建立合作的铺货方式：和电子产品大卖场联系并立自己的专人专柜，由我们的销售代表销售，促销人员的拿取提成。

铺货：在所有卖场实现铺货。

(二)促销策略

在导入期，可以根据消费者喜好，用以下方法来宣传：

1、路牌广告，传单的发送

2、在电视广告

3、报纸

4、网络

5、大小型的活动宣传和销售，可以发放赠品

(三)产品策略(售后服务)

产品品牌要形成一定的知名度、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须建立优质的售后服务。同时提供高质量、高科技的产品。

(四)价格策略

实行折扣优惠，赠送赠品，多买多赠等优惠活动，返利顾客，让顾客感觉得到实惠。

六、方案调整

1、根据实际情况的改变进行相关的促销方式的改变。

2、根据市场动态与实际碰到的因素随机应变。

3、根据市场反映的信息做出相应的改变。

**网吧活动方案策划攻略篇三**

活动时间的选择：初定在暑期返校高峰前段时间，时间大概在8月20号到8月底之间选择。

活动宣传工作：网络宣传主要集中于发帖（广告味不能太重，容易遭到百度封杀），现场宣传活动海报为主，可以适当传单形式。

网吧内部准备工作：活动期间的卫生尤其重要，务必给人留下良好的印象，工作人员态度友好礼貌。

方案选择

方案一:组织10人规模的lol比赛

初定活动主题名称：网游天下lol争霸赛

概述：组织难度较大，协调工作需要大量工作人员，需要至少10个比赛服服务器账号，硬件方面除了需要较好的外设，还需要网吧网络运行比赛服版本的情况下，不会出现跳ping卡机的情况，在网吧奖励方面还需要慎重考虑。

方案二：组织1v1个人solo赛

初定活动主题名称：全民lol，谁才是真正的solo王

概述：在南康地区暂时没有类似活动，难度相比10人比赛协调难度低了很多，规则就是简单的一血一塔100个兵，但是在比赛期间，需要大量的裁判。网络，硬件方面要求都较低，组织形式和奖励方面要做个详细的规划。

方案三：新会员和老会员充值抽奖活动

概述：组织简单，奖励方面可以由网吧内部自行商量，需要在抽奖的形式做个简单的规划

概述：这个活动最简单，只要在玩家拿到三杀，四杀，五杀，超神，盒子都会主动截图，玩家此时只要呼叫网管，就能拿到饮料，在饮料选择方面可以选择新进的饮料，既可满足活动的饮料需要，又可以借此将新饮料推销出去，为新饮料带来人气。组织协调方面也非常简单，不需要大量的工作人员，同样不容易出现特殊状况，可以维护网吧正常秩序，该方案在目前的状况下可以优先考虑。

关于网吧桌面广告的相关建议：金樽网吧桌面多多少少在网吧桌面融入广告信息，如招聘信息，网吧菜单信息，周边外卖电话，而在活动期间，可以在网吧部分电脑桌面添加活动信息，做好活动前期的宣传活动，考虑到有些玩家没有注意网吧贴的宣传海报的习惯，而在网吧桌面添加活动广告正好弥补了这一点，当然在桌面植入广告时，不能大量植入，否则会引起玩家反感，建议在77~146植入一定的桌面广告，1~76部分植入。

**网吧活动方案策划攻略篇四**

春节节

活动方案

:

第一道 “什锦拼盆”

只要你消费拾伍元以上，你就有机会在我们“整点摸奖”的时间里，摸出各种奖品，有（spalding）篮球、上网抵用券、听装饮料等各类物品。每天二次，下午4时，晚上九点，中奖率50%。

第二道 “免费大餐”

从即日起，每天零点开始摸奖，设大奖一个，凡凭有效证件并在收银台登记，消费满拾元以上，你就有机会得到大奖一个，免去当天在我网吧上网费，随机造大奖，并赠送上网费100元（券）。

第三道 “充100送50”

从本月15日起至月底，凡会员消费满150元，即可享受充100元，送50元的优惠大赠送。

第四道  cs比赛大比拼

一、开展比赛活动：

1、比赛内容：cs

比赛时间：12月20日、21日、22日、23日预赛，24日决赛

具体安排：每天安排二场预赛（视人数多少可增加或减少），开一台8人服务器，顾客须到收银台报名，满8人即开始比赛。比赛时间定为一小时，以杀敌人数多为胜，四天共决出8名选手。

平安夜，晚上8点开始决赛，时间一小时（免费提供机器），以杀敌人数最多为优胜，分出一、二、三名。

比赛规则：不得使用任何作弊器，选定好职业不得改动。如打成平手，裁判的监督下一轮定胜负。

奖    品：第一名，价值200元

的七折充值卡壹张（会员有卡者，在其卡内充入贰佰元）。

第二名，价值100元的七折充值卡壹张（会员有卡者，在其卡内充入壹佰元）。

第三名，价值50元的七折充值卡壹张。（会员有卡者在其卡内充入50元）。

比赛地图：用全国电子竞技标准地图

**网吧活动方案策划攻略篇五**

主题：

致我亲爱的你

fall in love

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的，交给我们。

活动内容：

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

活动参考：

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束将情书一一寄出(附上红线一捆)

**网吧活动方案策划攻略篇六**

活动对象：网吧的会员，临时卡

活动目的：提高店内氛围，消耗会员储值，提高上网时间

活动时间：20xx.2.14——20xx.2.28

除夕夜：我猜，我猜，我猜猜猜当晚指店内看春晚的顾客，在春晚结束后均可参加春晚节目竞猜活动，选出您最喜爱的节目和明星，给予一票(写好自己的会员号码和联系方式，节目名称投掷奖箱内)!以元宵时公布的节目奖项为准，如果猜对节目可以随意在我们准备的兔年好运箱内随意抽取兔年大礼包一个!(奖品发放以红包内容为准)!

年初一：拜年门

员会到顾客的座位上集体说兔年吉祥话，并送出我们反客为主的礼物!

年初二：最后一站--非诚勿扰

当天上满4小时送腾龙专属毛巾一条

年初三：让大奖飞一会儿

只要参加过前三个活动的顾客，均可参加此活动，当天实行会员买一送一!

1.除夕夜：准备一个投票箱，一个奖箱!

统计名字的一个纸板，登记参加竞猜活动的会员名字和号码

元宵的时候准备好奖品以及红包!奖品以不等量3月的优惠卷为准!

2.年初一：在第一天活动登记的名称中做好盖章，以便下面活动进行!准备红包，奖品：以3月不等优惠券为准!

做好参加此活动的登记，每个时段不光登记第一名，还要登记参加过的顾客!

3.年初二：做好上网登记，及时送出奖品!做好盖章统计!

4.年初三：已前面三天活动都登记的顾客名称来参加活动!做好前后登记表

买一送一封顶(100元)，只可一次，不可重复!

**网吧活动方案策划攻略篇七**

xxxxxx

xxxxxx

xxx

网咖近年来已经成为致力于打造健康、快乐、休闲、娱乐的网络生活场所，将网吧行业引导向积极、健康的方向发展，将网吧行业定位为服务业与文化业的综合体产业。注重服务，强调顾客体验，一切以顾客满意为原则，全心全意为顾客提供满意的网络客户休闲服务。

我们在这里致力于打造南京首家最具高端、娱乐、休闲的综合娱乐平台。主要为城市生活和工作压力比较大的白领阶层提供一种慢节奏的享受空间，极力为客户营造“家的感觉”。

我们的经营理念：

愿景————vision成为南京网咖行业的领航者

使命————miion创造健康、快乐的网络生活

作风————attiude认真快坚守承诺

准则————criterion保证完成任务绝不找借口

价值观————values顾客第一团队合作持续改进

服务观————service一切以客户满意为根本

上网提供互联网接入服务以及网络眼神增值服务咖啡现磨原装进口咖啡风味果汁、奶茶

西点美味西点、简餐、零食

礼品积分兑换各种个性礼品、数码、游戏周边。

优势特色：

现磨进口咖啡—————特调奶茶白领阶层的选择

高配品牌电脑—————打造高端竞技游戏环境

五星级装修—————环境优雅打造高端的上网环境

无线网络万兆环网打造真正的网上体验冲浪

热情周到的服务一切以客户满意为根本的原则

积分兑换超值精美礼品更多超值更多期待

现在的都市生活日益加重人们特别是年轻人的压力。所有的节奏都是匆忙快速的，我们提倡的是慢生活的理念。在忙乱的节奏中给自己一点舒缓的空间。

会员vip享受无线上网服务

会员区域不仅同样配备沙发以及方便的笔记本桌子。更人性化的体贴注重到————私人化。更好的保护了客户的绝密隐私空间。

**网吧活动方案策划攻略篇八**

双十二当天上机金豆奖励双倍送，每天最高累计时长为四个小时;

2，游戏狂欢节

开启英雄联盟游戏奖励为双倍金豆;

3，签到有惊喜

累计客户端累计签到五天奖励200金豆;

4，激情大派奖

全天多时段半点大厅派奖：

14：30-脉动10瓶

17：30-小米10000mah充电宝一个

5，全民齐秒杀

全天三场整点秒杀

6，幸运水果机

只要在游戏活动的水果机中出现了大三元的中奖信息则可以赢得10q币(不限次数)。

各种活动，只有消费玩家想不到的.，让玩家娱乐不停，这样的方案才足够吸引人。

**网吧活动方案策划攻略篇九**

第一道“什锦拼盆”

只要你消费拾伍元以上，你就有机会在我们“整点摸奖”的\'时间里，摸出各种奖品，有（spalding）篮球、上网抵用券、听装饮料等各类物品。每天二次，下午4时，晚上九点，中奖率50%。

第二道“免费大餐”

从即日起，每天零点开始摸奖，设大奖一个，凡凭有效证件并在收银台登记，消费满拾元以上，你就有机会得到大奖一个，免去当天在我网吧上网费，随机造大奖，并赠送上网费100元（券）。

第三道“充100送50”

从本月15日起至月底，凡会员消费满150元，即可享受充100元，送50元的优惠大赠送。

第四道cs比赛大比拼

一、开展比赛活动：

1、比赛内容：cs具体安排：每天安排二场预赛（视人数多少可增加或减少），开一台8人服务器，顾客须到收银台报名，满8人即开始比赛。比赛时间定为一小时，以杀敌人数多为胜，四天共决出8名选手。

平安夜，晚上8点开始决赛，时间一小时（免费提供机器），以杀敌人数最多为优胜，分出一、二、三名。

比赛规则：不得使用任何作弊器，选定好职业不得改动。如打成平手，裁判的监督下一轮定胜负。

奖品：第一名，价值200元

的七折充值卡壹张（会员有卡者，在其卡内充入贰佰元）。

第二名，价值100元的七折充值卡壹张（会员有卡者，在其卡内充入壹佰元）。

第三名，价值50元的七折充值卡壹张。（会员有卡者在其卡内充入50元）。

比赛地图：用全国电子竞技标准地图

**网吧活动方案策划攻略篇十**

1、提高网吧在附近的知名度与美誉度

2、通过活动留住客户，吸引新客户

3、利用活动口碑相传，提高人流量（消费额）。

1、网络新世界

2、沧海大地我主英雄

（创意1）：绿色网咖

咖啡厅与网吧相融合（大都市）——奶茶店与网吧相融合（县城）

（创意2）：游戏人生

网吧以网速快，游戏为主题（聘请职业的游戏选手做网管）

1、即充即送，会员卡充值100送20，充200送50等优惠活动。

2、活动期间发放一些dm单，主要在学校附近，人多的广场地区。

3、首次充值会员的客户，送一杯奶茶。

4、提供外卖服务，让顾客想吃时，随时有吃的。

5、周一到周五搞特惠活动，周末3元每小时，则周一到周五2。5元每小时

6、生日特惠，免费上多少个小时~~（根据店家自己制定）

7、抽奖活动，顾客可以在电脑上在规定的时间内抽奖，获得果饮等小奖品

8、与外卖小餐饮合作，你帮带进更多的顾客，他们可以帮你发一些传单（有顾客来吃饭的`时候）

注意：以上内容可以根据网吧的大小决定实施内容。

1、在桌面上放置一些植物盆栽，看着舒心，益身体健康。

2、尽量保证环境不要太过于喧闹，有人闹事，及早处理。

1、收银员不要太过于散漫，要面带微笑的迎接客户

2、顾客有什么问题，网管要及时处理

3、有顾客点餐，前台（收银）帮客户叫餐与送餐。

1、发现有问题的机子应该及时修整。

2、室内需要保证空气清晰，最好做到无烟网吧，可设置抽烟区。

3、电脑、桌子、地面需要保证无残留垃圾。厕所的卫生需做好。

4、可以设置一个淋浴间，以备客户洗澡。（根据你周边的人流，经济圈考虑是否设定）

5、吧台需要备注一些果饮、小吃，顾客可以在电脑上下单，随后便有人送上。（及时）

6、“安全出口”牌子需清晰可见，“灭火器”也需要备在显眼的地方

**网吧活动方案策划攻略篇十一**

商品销售都有淡旺季之分，酒店产品也不例外。对于不同的企业来讲，淡季的时间分配自然也不相同。我们酒店在经历农历春季的火爆之后，整体销量均有下滑，这也是饭店经营业始终存在的淡旺季之间的矛盾。其实，淡与不淡，也只是相对而言，在市场整体销量下降的情况下，只要努力和付出，挤兑竞争对手，仍然可以让自己的销售分额有较大的提升空间。针对淡季的到来，特做出此次营销方案。

1、通过和各旅行社、各旅游景点和出租车公司的合作，拓展客源市场。

2、对于酒店内部的或是外部的潜在客户进行直接的`或是间接的推销，拉动二次消费，争取更多的回头客，促使客户最终成为本酒店的老客户及vip客人，最终提高酒店的销售额。

20xx年4月1日至20xx年8月1日

销售部、餐饮部、前厅部、客房部

暖春狂欢季，有礼相迎。

(1)多种方式推广，让淡季不淡

方式一：与本地旅行社提前联系，以佣金形式吸引其为我酒店引进客户。

具体操作如下：为我酒店引进团队客户的旅行社负责人，每间房付佣金5元钱，当天现金结算。

方式二：与各旅游景点做好结盟工作，互惠互利。

具体操作如下：与各旅游景点协商达成协议后，凡持我酒店代金券的客人入住我酒店消费时，均可当现金使用。(代金券在活动期间有效，过期作废，代金券均不可折现，用于冲抵酒店客房、餐饮的消费金额。)或持我酒店的代金券到各结盟旅游景点消费时即可享受门票及消费优惠(视各景点协议不同而定)。

方式三：与出租车公司联系，长期为送往我酒店入住客户的出租车司机现金回扣。

具体操作如下：为司机发放签有其车牌号的我酒店的优惠卡，若有客人登记时持该卡享受打折优惠，即可为该车主10元现金提成，月底结帐或立即兑现。

(2)优惠顾客，拓展奖励计划

优惠一：凡当月按当时门市价连续入住8次的外地散客，均可免费赠送普单或普标1间。或连续入住3晚的社会散客，赠送2瓶矿泉水。

优惠二：凡提前2个月预定20xx年6月、7月的豪华房间或景观房时，并及时确认并付相应的押金，可享受门市价的6折疯狂优惠。(具体操作方法待定)

优惠三：与银行合作，凡持指定银行信用卡的客人在酒店刷卡消费时，可赠送本酒店的代金券1张。

优惠四：每周用一天来拿几间房来做特价房。(用店前的pop牌来做宣传)

1、制作印有酒店简介及地理位置的代金券和优惠卡，并付有消费须知，突出特有的企业文化。

2、在附近的旅游景点及火车站做路牌路标广告，针对过境或来访的商务、政务人士。

3、活动期间，全天侯的用电子屏滚动播出优惠政策。

4、酒店前的喷绘或pop宣传。

广告预算的分配如下：

1、代金券的制作费用控制为：x元。

2、优惠卡的制作费用控制为：x元。

3、景点区的宣传广告费用控制为：x元。

4、店前的喷绘制作费用控制为：x元。

合计：

此次活动方案旨在淡季从某些方面提高酒店的知名度，客户的忠诚度及酒店的销售额，希望相关部门能给予配合，如有不足，能积极给予指证和补充。

**网吧活动方案策划攻略篇十二**

双十一网吧活动内容：

网吧安排“女神”或工作人员，在特定时间，投放微信漂流瓶（摇一摇），同时网吧用户开始同时抢名额，抢到的用户获得网吧奖励（相关信息详见《网吧奖励》专题）。

活动流程：

1、网吧安排“女神”或工作人员，开始投放微信漂流瓶（摇一摇）

2、活动时间建议设置在网吧上网高峰时间，便于营造网吧氛围

3、获得漂流瓶（摇一摇）的用户，可获得网吧大奖，如100元网费

4、每小时安排一场漂流瓶活动，如果本场没有中奖，则奖励滚到下一期，以此类推。

5、网吧可拍摄用户参与活动视频，来做网吧公众号及微网吧推广材料

6、参与用户将推广材料转发到自己朋友圈，并获得20个赞，可凭朋友圈记录到网吧领取第二次大奖，如10元网费。

7、有条件的网吧可安排“女神”，获得奖励的用户可获得至尊享受，包括免费网吧包厢vip服务，女神陪玩lol。

活动内容：

网吧在几个时段通过在线抽奖，抽出2名用户，相互说一段情话，即可获得网吧奖励，抽中用户转发说情话的朋友圈视频，获得20个赞，即可获得第二次网吧奖励。

活动流程：

1、网吧在在线抽奖提前设抽奖活动，每次抽奖选择2名用户。

2、活动时间建议设置在网吧人流高峰时间，便于营造网吧氛围

3、参与活动的用户可给予一定的小奖励，如20元网费，或者是幸运点奖励。

4、不参活动的用户，或用户正在游戏，可以让用户选择自由跳过。

5、网吧可拍摄用户参与活动视频，来做网吧公众号及微网吧推广材料

6、参与用户将推广材料转发到自己朋友圈，并获得20个赞，可凭朋友圈记录到网吧领取第二次大奖，如10元网费。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn